

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dalam pembahasan masalah yang berkaitan dengan Pengaruh Promosi, Produk dan Pelayanan terhadap Minat Masyarakat Memilih Bank Syariah (Studi Kasus pada Masyarakat Desa Moyoketen Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung), maka dapat diambil kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Hasil temuan mengenai pengaruh promosi terhadap minat masyarakat menunjukkan bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat di Desa Moyoketen Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung. Ketika promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah sesuai dengan kebutuhan nasabah, maka nasabah akan menerima dan tertarik untuk menggunakan produk-produk yang ditawarkan. Selain itu, promosi yang menarik dan bagus akan secara otomatis berpengaruh positif terhadap minat masyarakat.
2. Hasil temuan mengenai pengaruh produk terhadap minat masyarakat menunjukkan bahwa produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat di Desa Moyoketen Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung. Ketika produk yang diberikan oleh Bank Syariah sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah, maka nasabah akan

merasa puas dan senang untuk menggunakan produk tersebut. Selain itu, produk yang memiliki keunggulan dan kualitas yang bagus akan secara otomatis berpengaruh positif terhadap minat masyarakat.

3. Hasil temuan mengenai pengaruh pelayanan terhadap minat masyarakat menunjukkan bahwa pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat di Desa Moyoketen Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung. Ketika pelayanan yang diberikan oleh Bank Syariah sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah, maka nasabah akan merasa aman dan nyaman dalam bertransaksi. Selain itu, pelayanan yang memiliki kualitas yang bagus akan secara otomatis berpengaruh positif terhadap minat masyarakat.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian, maka peneliti memberikan saran yang dapat bermanfaat untuk diperhatikan sebagai berikut:

1. Bagi pihak Bank Syariah

Dengan adanya penelitian ini, mengingat bahwa jumlah nasabah terus bertambah setiap tahunnya, hendaknya pihak Bank Syariah terus mempertahankan dan meningkatkan promosi, produk dan pelayanan yang baik dengan nasabah dan calon nasabah. Dengan adanya peningkatan tersebut maka nasabah dengan sendirinya akan yakin untuk selalu berminat dan tertarik terhadap jasa dan produk yang ada di Bank Syariah.

2. Bagi Nasabah

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan pada pengetahuan nasabah mengenai lembaga keuangan dan menambah wawasan masyarakat sebagai bacaan ilmiah.

3. Bagi Akademik

Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian bagi peneliti yang akan datang. Selain itu, diharapkan bagi pihak kampus lebih menambah koleksi referensi baik berupa jurnal maupun buku-buku mengenai promosi, produk dan pelayanan dalam Perbankan Syariah pada perpustakaan IAIN Tulungagung.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan bagi penelitian selanjutnya khususnya manajemen pemasaran Bank Syariah. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk menambah variabel maupun objek lain diluar dari yang ada dalam penelitian ini karena diduga masih banyak variabel lain yang dapat mempengaruhi minat masyarakat dan masih banyak objek lain yang bisa digunakan sebagai tempat penelitian dengan mempertimbangkan kondisi nyata di lapangan. Peneliti menyadari dalam penelitian ini masih banyak keterbatasan dan juga kekurangan, sehingga perlu adanya penelitian selanjutnya yang lebih mendalam.